SPECIALIZED GROUP Understanding People

Director of Sales / 営業部長 | ホスピタリティ

Own sales strategy and revenue growth

Job Information

Recruiter
Specialized Group

Job ID
1621992

Industry
Hotel

Job Type
Permanent Full-time

Location
Tokyo - 23 Wards

Salary
Negotiable, based on experience

Refreshed
November 12th, 2026 10:18

General Requirements

Minimum Experience Level
Over 10 years

Career Level
Executive

Minimum English Level
Daily Conversation Level

Minimum Japanese Level
Business Level

Minimum Education Level
Bachelor's Degree

Visa Status
Permission to work in Japan required

Job Description

Director of Sales セールスディレクター - Sales Leadership

Overview

Our client is seeking a Director of Sales for a hospitality management company based in Tokyo. This role offers the opportunity to lead sales strategies and drive business growth in a competitive market. The position includes benefits such as a competitive salary and potential for career advancement.

主な責任:

- 大規模なホスピタリティ営業チームをリードおよび管理する
- 東京市場向けの営業戦略を策定および実施する
- 営業目標を設定し、達成状況を監視する
- 営業予算編成および予測プロセスを管理する
- クライアントおよびパートナーとの契約交渉を行う

- SalesforceやHubSpotなどのCRMソフトウェアを活用して営業追跡を行う
- 東京のホスピタリティ市場動向を分析し、成長機会を特定する
- マーケティングと連携してリード獲得およびデジタルキャンペーンを強化する
- 営業実績および洞察を上級管理職に報告する

要件:

- ホスピタリティ営業管理において10年以上の経験
- 日本語と英語に堪能
- 売上目標を達成または上回った実績あり
- 大規模な営業チームの管理経験
- 東京のホスピタリティ市場の動向に関する豊富な知識
- SalesforceやHubSpotなどのCRMソフトウェアの専門知識
- 営業戦略の立案および実施能力
- 予算管理および売上予測の経験
- デジタルマーケティングおよびリードジェネレーション技術に精通
- 強力な交渉力および契約管理スキル

Company Description